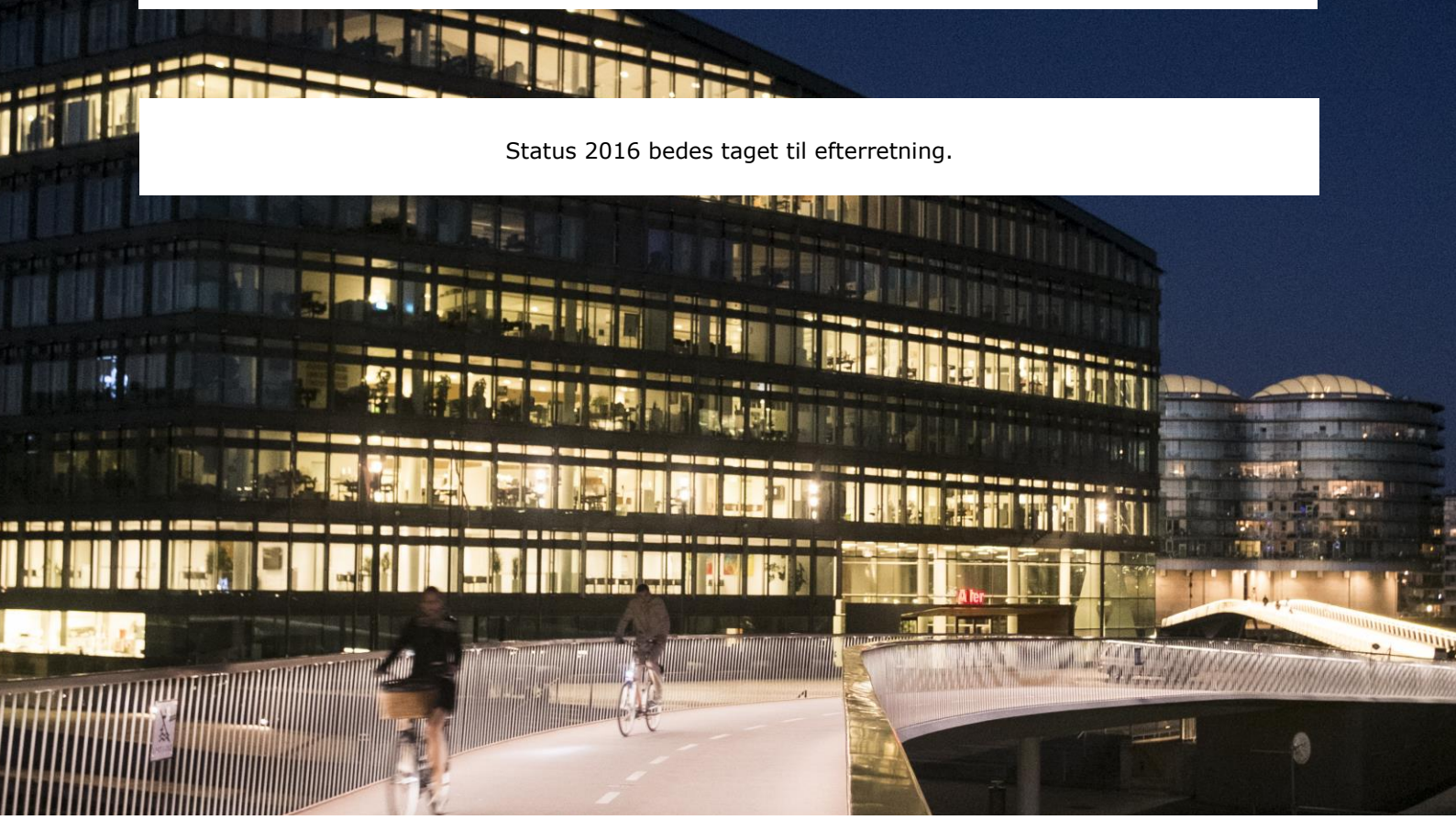
COPENHAGEN
CAPACITY

Status 2016

Bestyrelsesmøde
den 10. marts 2017

Status 2016 bedes taget til efterretning.



Indhold

1. Introduktion 2

2. Samlet resultatskabelse i 2016 4

3. Indsatser og milestones 5

3.1 Resultater for investeringsfremme 5

3.1.1 Afledte effekter af resultatskabelsen 7

3.1.2 Feedback fra Copenhagen Capacitys kunder 7

3.1.3 Aktiviteter i investeringsfremmeafdelingen 8

3.1.4 Udpluk af successager i 2016 9

3.2 Resultater for talenttrækning 10

3.3 Kapitaltiltrækning 12

3.4 Regional erhvervsudvikling 13

3.4.1 Copenhagen Healthtech Cluster 13

3.4.2 Sourcing China 15

3.5 Marketingplatforme 16

3.5.1 Modtageapparat "One-Point Entry" 17

3.5.2 Greater Copenhagen Brand 18

3.5.3 Investorportal og MIPIM 19

3.6 Andre indsatser 20

3.6.1 Goodwill Ambassador Corps 20

3.6.2 ESS & MAX IV: Cross Border Science and Society 20

3.6.3 Udviklingsprojekter 21

3.6.4 Branding, presse og kommunikation 21

1. Introduktion

Greater Copenhagen står nu stærkt med 4 millioner indbyggere
I 2016 nåede vi en vigtig milepæl, da alle 33 svenske kommuner formelt tilsluttede sig Greater Copenhagen-samarbejdet. Hermed er grundlaget for en stærk konkurrencedygtig metropol med 4 millioner indbyggere skabt. Næste skridt bliver at styrke det gode samarbejde med Region Skåne yderligere, så vi får mere kritisk masse i vores internationale markedsføring.

Greater Copenhagen ligger godt i Norden på udenlandske investeringer
Med 208 investeringer over tre år, hører Greater Copenhagen til i toppen i Norden, hvad angår tiltrækning af udenlandske investeringer. Copenhagen Capacity opgør årligt investeringstrends på basis af Financial Times globale database over udenlandske investeringer. Norden er sammen med Vesteuropa eneste region med fremgang, når de seneste tre år sammenlignes med de foregående tre.

Ser man på antallet af sager ligger Greater Copenhagen på niveau med Helsinski forrest i Norden. Fokuserer man på investeringer med et mere strategisk sigte, ligger Greater Copenhagen klart først. Strategiske investeringer dækker f.eks. hele Norden (og ikke "blot" betjening af et lokalt marked), R&D-aktiviteter, HQ-funktioner m.m. Ser man på otte Nordeuropæiske byer, klarer især Amsterdam og Dublin sig væsentligt bedre. Hvor både Amsterdam og Berlin er væsentligt større regioner ift. indbyggertal, overperformer Dublin derimod klart ift. sin størrelse. Det hænger sammen med, at tiltrækning af udenlandske investeringer i vidt omfang har været vækststrategi*én* og ikke som de fleste andre steder én blandt en række veje til vækstskabelse. Udover "naturlige" fordele hvad angår sprog, et betydeligt irsk diaspora i ikke mindst USA, har Irland med bl.a. skatteincitamenter, rådgivning og meget andet valgt at bruge udenlandske investeringer til at drive erhvervsudviklingen frem. En analyse af de generelle rammevilkår viser ellers, at Greater Copenhagen er mest attraktiv ift. tiltrækning af udenlandske investeringer i de otte nordeuropæiske metropoler (London indgår ikke).

Greater Copenhagen står især stærkt på innovationskapacitet, ejendomsudgifter, generelle virksomhedsskatter, administrative rammer, flyforbindelser og livskvalitet. Kun på lønomkostninger – i den "lette" ende af arbejdsmarkedet – og arbejdsudbuddet, halter Greater Copenhagen noget efter. Analysen af de otte regioners præstationer og attraktivitet kan findes på Copenhagen Capacitys hjemmeside.

Bedste strategi til at tiltrækkeudenlandske investeringer
I februar måned vandt Greater Copenhagen prisen for "bedste strategi til at tiltrække udenlandske investeringer" i kategorien mellemstore europæiske regioner i "fDi European Cities of the Future Awards 2016/2017", som Financial Times står bag. Copenhagen Capacity har i lighed med tidligere år beskrevet vores strategi og arbejdsmetoder overfor fDi Intelligence, der laver benchmarkanalysen. Det er ikke

første gang, at Copenhagen Capacitys strategi vinder, men det er første gang, vi vinder i kategorien mid-sized region, hvilket betyder, at vi for første gang fejer stærke konkurrenter som Stockholm og Hamborg af banen.

I maj måned vandt København endnu en international hæder: Det amerikanske tidsskrift Site Selection kårede Copenhagen Capacity, som bedste regionale organisation i Vesteuropa. Copenhagen Capacity slår dermed konkurrerende organisationer, der også arbejder for at tiltrække udenlandske investeringer og virksomheder, i blandt andet Berlin, London, Nordirland og Stockholm. Kåringen bygger på parametre som personalets kompetencer og serviceniveau, adgang til data om regionen samt organisationens omdømme og kvaliteten af dens website.

Som nærmere beskrevet i statusrapportens afsnit 6.6.4 (Presseomtale af Copenhagen Capacity) skabte begge kåringer god presseomtale i såvel danske som internationale medier.

Følgende statusrapport opsummerer Copenhagen Capacitys resultatskabelse i Region Hovedstaden og Region Sjælland inden for vores indsatsområder i 2016, sammenholdt med målene for året.

2. Samlet resultatskabelse i 2016

Copenhagen Capacity har i 2016 lykkedes med at bidrage til vækst og udvikling i Region Hovedstaden og i Region Sjælland på tværs af vores kerneområder.

Tabel 1 viser de samlede effekter, som Copenhagen Capacity har skabt i 2016. Året blev således afsluttet med en effektskabelse på 1.377 job inden for Investment Promotion og 222 job fra vores talentindsats, hvilket indfrier årets mål på hhv. 800 og 170.

Tabel 1. Samlet resultat og effektskabelse

	Resultat	**Mål**
Job		
- Via investeringsfremme	1.377	800
- Via talentindsats	222	170
Investeringssager	**27**	**30**
- Herunder videntunge investeringer	16	10
Leads	**210**	**175**
Kundetilfredshed		
- Investeringssager	100%	90%
- Talentindsats	91%	90%
- Kommuner i Greater Copenhagen samarbejdet	83%	80%
Kommuner aktive i Greater Copenhagen initiativer	**38**	**25**
International medieomtale	**83**	**25**

3. Indsatser og milestones

I det følgende gives en kort opsummering på de indsatser, projekter og konkrete resultater, som Copenhagen Capacity har gennemført inden for vores indsatsområder i 2016.

3.1 Resultater for investeringsfremme

I bestræbelserne på at synliggøre CopCaps og Invest in Denmark's betydning for det samlede omfang af udenlandske investeringer i Greater Copenhagen, har vi kortlagt, hvor stor en del af investeringssagerne organisationerne har haft en betydning for.

Ser vi på det samlede antal direkte udenlandske investeringer i den danske del af Greater Copenhagen i 2016 (seneste tal), var CopCap således engageret i 16% af greenfield-investeringerne[1] i regionen. CopCap havde udover dette 19 expansion-/retainment-sager. Hvis Invest in Denmarks aktiviteter inden for greenfield lægges oveni, når andelen op på 36%.

2016	**Danmark**	**Greater Copenhagen**
Antal greenfield-sager i alt	156	121
Investment Promotion agencies (IDK+CopCap)	57 (=37%)	44 (36%)
Copenhagen Capacity	-	19 (16%)

Kilder: Copenhagen Capacity, Invest in Denmark, ODIN database (BvD) samt fDi Markets (Financial Times)

Med et resultat på 1.377 job i 2016 har Copenhagen Capacitys afdeling for investeringsfremme skabt det bedste resultat i Copenhagen Capacitys historie. Målsætningen om at skabe 800 job på tværs af Region Sjælland og Region Hovedstaden er dermed indfriet.

Ud af de 1.377 job er 1.114 skabt og fastholdt i Region Hovedstaden (via 25 sager), mens 263 er skabt og fastholdt i Region Sjælland (via 2 sager).

De 27 succesfulde investeringssager indfrier dog ikke målsætningen for året på 30, jf. tabel 2. At det ikke lykkedes at etablere flere enkeltsager skyldes primært, at vi i år har håndteret usædvanligt store enkeltsager med etableringer som FMC Corporation, Unity Technologies m.fl. Etableringer som disse har været væsentlig mere ressourcekrævende at håndtere, hvorfor årets resultat endte på 27 investeringssager, hvilket er 3 færre end målet for året på 30 investeringssager.

[1] Der er kun medtaget såkaldte greenfield-investeringer dvs. sager, hvor der er tale om en helt ny investering.

Tabel 2. Resultater for investeringsfremme 2014-2016

	2014 - resultat	**2015- resultat**	**2016 - resultat**	**2016 – mål/budget**
Job	789	904	1.377	800
Antal successager	33	30	27	30
Nye leads*	-	212	210	175
Kundetilfredshed	97%	100%	96%	100%
Økonomi (t.kr.)	-	-	15.646	15.191

*Der blev først opsat et konkret mål for antal "nye leads" i den nye resultatkontrakt med Region Hovedstaden, som trådte i kraft pr. 1 januar 2015.

Som vist i tabel 3 er 776 ud af de 1.377 job skabt inden for vores fokussektorer ICT, cleantech, life science og logistik, mens 435 job er skabt i andre sektorer blandt andet i form af skandinaviske hovedkontorer.

Tabel 3. Jobskabelse fordelt på industrier og oprindelsesland

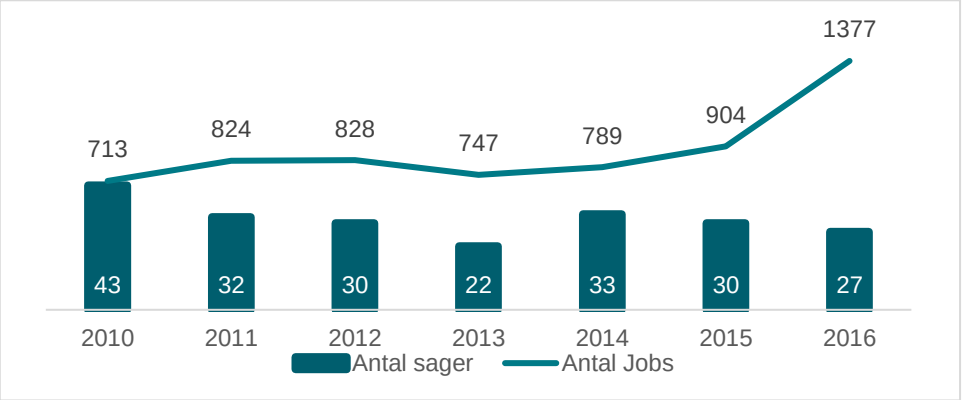
	Tyskland	UK	Øvrige Europa	Kina	Øvrige Asien	USA/ Canada	**I alt**
Cleantech		10		108	5	43	**166**
Life Science				60		220	**280**
ICT			5	25		295	**325**
Logistik	146					25	**171**
Andre	10	145	40	65		175	**435**
I alt	**156**	**155**	**45**	**258**	**5**	**758**	**1377**

63%

af det samlede jobresultat kom fra nye job skabt på baggrund af nyetableringer eller udvidelser

Figur 2 viser investeringsfremmeafdelingens resultatskabelse i perioden 2010-2016.

Figur 2. Antal sager og job 2010-2016



Det gode samarbejde mellem Copenhagen Capacity og Invest in Denmark forsatte i 2016 og samarbejdsaftalen evalueres og justeres årligt. Der afholdes kvartalsvise møder på ledelsesniveau, mens de konkrete sektorteams mødes efter behov. I 2016 har Copenhagen Capacity samarbejdet med Invest in Denmark i 21 ud af de samlede 27 investeringssager. Til sammenligning var tallet af fællessager hhv. 19 og 17 i 2015 og 2014.

3.1.1 Afledte effekter af resultatskabelsen

De 1.377 job, som Copenhagen Capacity har skabt og fastholdt i 2016, medfører yderligere en indirekte jobskabelse på 909[2] job. Dermed bidrager afdelingen for investeringsfremme samlet med 2.286 job i 2016. Disse job ventes gennem indbetalinger af personskatter, indirekte skatter og selskabsskatter at godtgive myndighederne en samlet skatteindtægt på 431 mio. kr[3].

3.1.2 Feedback fra Copenhagen Capacitys kunder

Ernst & Young foretager telefoninterviews blandt de virksomheder, der har etableret sig i Region Hovedstaden og Region Sjælland i 2016, og som har modtaget bistand fra Copenhagen Capacity. Formålet med evalueringerne er dels at dokumentere resultatskabelsen, dels at undersøge, hvilke faktorer der har været afgørende for valget af Danmark, kvaliteten af Copenhagen Capacity's ydelser, samt hvilke landealternativer virksomhederne overvejede, før de etablerede sig her i regionen. Et udsnit af resultaterne præsenteres nedenfor.

Rammevilkår
I lighed med de foregående år er virksomhederne blevet spurgt til, hvilke faktorer der har haft indflydelse på deres beslutning om at etablere sig i Greater Copenhagen. Tre fundamentale rammevilkår vedrørende adgang til kvalificeret arbejdskraft, infrastruktur og "ease of doing business" topper listen. Af øvrige faktorer af betydning følger blandt andet politisk stabilitet og livskvalitet. På negativsiden findes forhold vedrørende omkostningsniveau b.la. virksomhedsbeskatning, leveomkostninger og totale medarbejderomkostninger.

22%

af Copenhagen Capacitys kunder overvejede at placere sig i Sverige frem for Danmark

Konkurrerende lande
Af de 27 adspurgte virksomheder overvejede 70% andre lande som alternativer til Danmark (2015:47%). 8 af de 27 virksomheder overvejede Sverige som alternativ lokation, svarende til 22%. Sverige fortsætter derved som vores største konkurrent blandt de adspurgte virksomheder. Andre konkurrenter er England, Tyskland, USA, Finland, Holland og Schweiz.

Evaluering af Copenhagen Capacity

[2] Kilde: Copenhagen Capacity pba. Oxford Research
[3] Kilde: Copenhagen Capacity pba. Oxford Research

De adspurgte virksomheder er blevet bedt om at vurdere, i hvilket omfang Copenhagen Capacity's ydelser har været værdifulde. Det fremgår af analysen at Copenhagen Capacity services generelt har haft en stor betydning for virksomhedernes valg af placering. 66% af de adspurgte virksomheder svarer, at Copenhagen Capacity's rådgivning i høj eller meget høj grad har bidraget til valget af placering i Greater Copenhagen. Det skal bemærkes, at virksomheder, som svarer 'Not at all' ikke medtælles i jobskabelsen.

Virksomhederne fremhæver især at hjælp til at få adgang til netværk, relevante forretningsforbindelser samt potentielle kunder har haft positiv indflydelse på deres beslutning om at investere i regionen. Ligeledes vurderes de tilvejebragte informationer om Danmark og danske kompetencer som værdifulde.

3.1.3 Aktiviteter i investeringsfremmeafdelingen

Vækstaftalen med Region Sjælland udløb i december 2016, og den treårige aftale er evalueret af COWI med et godt resultat. Vi nåede de 10 sager, som var aftalt, med 422 jobs til følge mod budgetterede 250 jobs. Vi har indgået ny kontrakt med Region Sjælland for 2017-2019 og fortsat i partnerskab med Invest in Denmark.

Strategien med at analysere meget specifikke styrkepositioner, har givet rigtig gode resultater i 2016 med større investeringer til følge, flere jobs – især videntunge jobs – og øget globalt kendskab til vores kompetencer i hele regionen og Danmark.

Samarbejdet mellem investeringsfremme og talenttiltrækning har vist sig meget værdifuldt i arbejdet med at tiltrække udenlandske investeringer til Greater Copenhagen, da det i stigende grad optager virksomhederne at få adgang til kvalificereret arbejdskraft. Det bekræftes ligeledes af E&Y analysen oven for, som viser, at adgang til kvalificeret arbejdskraft er blandt de tre mest fundamentale rammevilkår, når en virksomhed vælger placering.

2016 har også budt på en styrkelse af samarbejdet med Invest in Skåne. Der blev bl.a. afholdt en fælles workshop i regi af ESS & MaxIV projektet med det formål at udvikle en fælles forståelse af de værditilbud, der skal udarbejdes for at gøre potentielle kunder opmærksomme af værdien af projektet. Endelig samarbejdes der tæt om digitale kampagner.

Endeligt gennemgik Large Account satsningen den første testfase i 2016 med gode resultater. Vi arbejder p.t. videre med 4 europæiske virksomheder, som har tilkendegivet interesse for at indgå i yderligere dialog om Greater Copenhagen, hvorfor vi planlægger at styrke denne satsning yderligere i 2017 med fokus på USA og senere Asien.

3.1.4 Udpluk af successager i 2016

Nedenfor præsenteres et udpluk af de investeringssager, som Copenhagen Capacity har afsluttet i 2016.

Microsoft
Microsoft Development Center Copenhagen er opstået, da Microsoft købte Navision i 2002. I dag videreudvikles der på det ERP (økonomistyring) system, som Navsion skabte. En udvidelse, som skal sikre, at Microsoft fremover kan levere et stærkt ERP system med design og grafisk brugerflade i front. Udvidelsen omfatter 65 nye jobs. Som alternativer til Danmark var USA og flere Øst Europæiske lande med i overvejelserne.

Gennem de sidste 6 år har vi været i tæt dialog med Managing Director, Charlotte Mark, og leveret benchmarking analyser, rapporter på ingeniørkompetencer, universitetsrangeringer mm. Derudover har vores talentafdeling gennemført eksponeringskampagner af virksomhedens åbne stillinger både i udlandet og overfor nyuddannede udenlandske studerende i Danmark.

> *"Copenhagen Capacity og Invest in Denmark har været meget hjælpsomme med at dokumentere og understøtte den fortsatte udvikling af Microsoft Development Center Copenhagen.*
> - Charlotte Mark, Managing Director, Microsoft Development Center Copenhagen

ColasRail Ltd
Colas Rail, som ejes af franske Bouyges Group, har etableret et skandinavisk hovedkontor i Albertslund Kommune, som omfatter 20 nye jobs.

Colas Rail arbejder inden for jernbaneindustrien og har globalt ca. 5.000 medarbejdere. De tilbyder blandt andet design, anlæg og drift af alle former for skinnebaseret transport. Konkret arbejder de med såvel lægning af skinner, elektrificering, signalsystemer, kommunikation som elsystemer mv.

En afgørende faktor for, at virksomheden valgte at etablere sig i Danmark var en analyse, som de fik præsenteret af Copenhagen Capacity, der viste, at 94% af vindere af udbud i store danske bygge- og jernbane projekter var virksomheder med dansk base under udbudsprocessen.

> *"Invest in Denmark and Copenhagen Capacity have been influential and very supportive in the establishment of Colas Rail in Denmark. The cooperation has been positive and led to me joining Copenhagen Capacity's Network for expat CEOs* - Alejandro Moreno, Managing Director, Colas Rail Skandinavia

FMC Corporation
Amerikanske FMC Corporation har valgt at placere sit europæiske innovationscenter i København.
FMC Corporation udvikler blandt andet produkter til landbruget, som sikrer et højere udbytte og en bedre kvalitet af afgrøder, samt til bekæmpelse af skadedyr uden for landbrugssektoren.

Det nye center åbner officielt den 1. april 2017 og bliver et centralt knudepunkt for forskning og udvikling. Centeret vil samle ansatte, som på nuværende tidspunkt arbejder forskellige steder i Europa og USA, herunder ansatte inden for forskning, salg, marketing, regional drift, økonomi, supply chain og HR, og vil i alt beskæftige 175 højtuddannede medarbejdere.

Et stærkt forskningsmiljø for fødevarer og bioteknologi samt adgang til specialiseret arbejdskraft havde afgørende betydning for at valget faldt på af Greater Copenhagen.

Copenhagen Capacity og Invest in Danmark bistod FMC med at finde faciliteter til det nye forskningscenter og organiserede tre besøgsture, hvor FMCs HR-, økonomi, og kommunikationsafdelinger fra USA og Europa mødte leverandører og virksomheder som fx Ferring Pharmaceuticals, Microsoft og Biogen, der har mange års erfaring med at drive hovedkontor og forskning fra København. Derudover hjalp Copenhagen Capacity FMC med talenttiltrækning og fastholdelse ifm. at alle FMCs europæiske forskningsaktiviteter skulle flyttes til Hørsholm.

"Danmark er anerkendt for sin forskning i fødevarer og bioteknologi og for sin stærke arbejdsstyrke og livskvalitet. Vores europæiske forskningscenter i Greater Copenhagen vil styrke vores muligheder for samarbejde med vores kunder og leverandører, og det vil sikre, at vi opnår det potentiale for vækst, vores nyligt udvidede virksomhed har" – Pierre Brondeau, CEO og bestyrelsesformand, FMC Corporation.

3.2 Resultater for talenttrækning

CopCaps andel af tilgangen af højtuddannede talenter til Danmark
I 2016 har CopCap tiltrukket og fastholdt i alt 222 højtuddannede internationale medarbejdere til Danmark/Greater Copenhagen, jf. tabel 1. For at belyse, i hvilken grad dette resultat spiller en rolle ift. den samlede talenttilstrømning til Danmark og dansk økonomi, tager vi udgangspunkt i en analyse fra 2016 udarbejdet af Tænketanken DEA og Dansk Industri.

Tabel 1. Mål og resultatskabelse for Talent i 2016:

	Mål 2016	Resultat 2016
Jobs	170	222
- Heraf tiltrukne jobs	100	151
- Heraf fastholdte jobs	70	71

DEA har kortlagt, hvor mange indvandrere der er kommet til Danmark for at arbejde på højtuddannet niveau i perioden fra 2003 til 2013[4]. På baggrund af analysen fremlagt af DEA og DI kan årets resultat perspektiveres som følgende: Tilgangen af højtuddannede indvandrere udgjorde knap 1.100 personer i 2013 (nyeste tal). Tager man udgangspunkt i dette højeste og seneste tal (med forbehold for, at talenttilstrømningen er steget yderligere siden 2013), udgør vores

[4]DEA: "Er højtuddannede indvandrere en god forretning for Danmark", november 2016

resultat på 151 tiltrukne talenter[5] således 14% af det samlede antal højtuddannede talenter, der årligt kommer til Danmark. Desværre kan ovenstående opgørelse ikke opdeles på region[6], og det er således ikke muligt at isolere den årlige tilgang af internationalt talent til Greater Copenhagen.

Copenhagen Capacitys Talentafdeling har i 2016 bidraget til at tiltrække 151 udenlandske eksperter til Greater Copenhagen. Derudover har vi hjulpet samlet set 71 ungdomsambassadører (YGAer) og internationale højtuddannede bosat i Danmark til et fuldtidsjob i åbne stillinger. Resultaterne for talentindsatsen er opsummeret i tabel 5.

Tabel 5. Resultater for Talent

	Resultat	**Mål/budget**
Fastholdte eller tiltrukne udenlandske talenter	222	170
Fordelt på - Talenttiltrækning - Talentfastholdelse	 151 71	 100 70
Antal deltagende virksomheder	99 (heraf 83 unikke)*	75
International medieomtale	33	50
Kundetilfredshed	91%	90%
Økonomi (t.kr.)	10.411	7.733

*En virksomhed medregnes som deltager pr. initiativ/program, den deltager i. ser man på det "unikke" antal deltagende virksomheder er tallet 83.

Hovedaktiviteterne for talentafdelingen er beskrevet i det følgende.

Virksomhedssamarbejder og tiltrækningskampagner

I 2016 er talentsporet drejet mere over mod et tættere samarbejde med enkeltvirksomheder og brancheorganisationer om ubesatte stillinger, der kan dækkes ved at tiltrække højtuddannede fra udlandet eller ved at fastholde udenlandske dimittender fra danske uddannelsesinstitutioner (puljerekruttering).

Den første puljerekruttering blev afholdt sammen med Spilindustrien i Danmark (Interactive Denmark) og blev udviklet efter ønske og behov fra branchen, samt 9 virksomheder, som til sammen bidrog med medfinansiering på i alt 122.000 kr. Virksomheder var bl.a. Unity, IO Interactive, Tactile Entertainment, Moviestarplanet og SYBO Games.

[5] Talentafdelingens resultat på 222 fordeler sig på 151 tiltrukne talenter og 71 fastholdte talenter.

[6] Både DEA, STAR og SIRI er blevet kontaktet, men der findes på nuværende tidspunkt ikke data, der kortlægger tilgangen af højtuddannede udlændinge til Greater Copenhagen.

Kampagnerne har formået at skabe stor eksponering mod internationale talenter gennem målrettede kanaler og vil fungere som pilot for de kommende talenttiltrækningskampagner i 2017.

Det første internationale karriereevent blev afholdt på MIT European Career Fair i Boston i februar med deltagelse af Novo Nordisk, DTU, KU og International House med støtte fra IDA og UM. Fokus var profilering af Greater CPH og Danmark som karrieredestination. Der er efterfølgende blevet arbejdet videre med knap 80 leads i form af talenter, som er tilbudt at indgå i vores internationale Talent database, hvor de vil få tilbud om fremtidige relevante stillinger i Greater Copenhagen.

I september blev den årlige rekrutteringsproces til Youth Goodwill Ambassador Program (YGA) afholdt. Indsatsen resulterede i et rekordstort antal ansøgere ind i YGA-programmet (533 i forhold til sidste års 407 ansøgere), og 193 nye kandidater blev optaget i programmet. Kandidaternes baggrunde varierer på tværs af discipliner. Størstedelen er specialiseret inden for ingeniørområdet (20%), business/økonomi (25%) og tech-baggrunde (26% fra IT, naturvidenskab mv.). 63 nationaliteter er repræsenteret og top 3 landene er Tyskland, USA og Kina.

Desuden er der afholdt to talenttiltrækningskonferencer i 2016 for YGA-korpset. Årets første blev afholdt hos COWI, og resulterede i 15 job efterfølgende. Den efterfølgende blev afholdt i december hos Arla i Aarhus, hvor kandidaterne mødte seks globale danske virksomheder: Arla, Mærsk, COWI, Unity Technologies, Systematic og momondo.

Endelig er antallet af sager, hvor IP og Talent bygger en fælles value proposition op for en ny investeringssag eller en expansion sag, stærkt stigende. Som tidligere nævnt er det afgørende spørgsmål for flere og flere virksomgeder, om de kan finde de rette kandidater ift. hvor de vælger at placere sig.

Jobskabelse og kundetilfredshed

I alt benyttede 83 virksomheder i Danmark Copenhagen Capacitys talenttilbud i 2016, hvilket er et stykke over målsætningen på 75 virksomheder.

83

Virksomheder deltog i ét eller flere af Copenhagen Capacitys Talentinitiativer i 2016

Herudover er det lykkedes at skabe 222 job via talenttiltrækning og fastholdelse, som er væsentlig over målet for året på 170 job. Det skyldes til dels, at der er arbejdet intensivt med at forberede og videreudvikle vores kampagnemodel, med de erfaringer, vi har gjort os fra årets første pilotkampagne til talenttiltrækning inden for spilindustrien. Kampagnerne er en kombination af en målrettet social medie kampagne på Facebook, Twitter, LinkedIn og Google, direkte e-mails og headhunting af kandidater. GWA netværket har ligeledes været aktiveret for at øge kampagneeffekten yderligere.

3.3 Kapitaltiltrækning

CopCap har siden november 2015 undersøgt, om organisationen bør og kan spille en rolle i relation til at sikre et større udbud af og adgang til vækstkapital i Greater Copenhagen.

Til bestyrelsesmøde i november 2016 fremførte CopCap konklusionen, som lyder, at der for visse sektorer og virksomhedsstadier er udpræget og reel begrænsning i adgangen til ny kapital. Ser man bort fra begrænsningerne i de generelle rammebetingelser, har CopCap identificeret følgende problemstillinger:

- Fravær af sektorspecifik investeringskompetence indenfor visse segmenter.
- Manglende investeringskapacitet og -interesse blandt danske investorer indenfor visse segmenter.
- At investeringsmuligheden ofte ikke er struktureret og dokumenteret optimalt og dermed ikke kvalificerer sig til at modtage kapital.

På baggrund af analysen og CopCaps indledende undersøgelser, godkendte bestyrelsen etableringen af en indsats for at styrke adgangen til udenlandsk vækstkapital, samt at midlerne (500.000 kr.) fra udviklingspuljen medfinansierer videreudviklingen af indsatsen i 2017.

3.4 Regional erhvervsudvikling

Inden for regional erhvervsudvikling har Copenhagen Capacity i 2016 fokuseret på sundhedsklyngen "Copenhagen Healthtech Cluster" (CHC) og på at styrke netværket og investeringsfremmeindsatsen på det kinesiske marked via "Sourcing China". Resultaterne af de to initiativer er kort skitseret nedenfor.

3.4.1 Copenhagen Healthtech Cluster

Copenhagen Healthtech Cluster (CHC) er sat i verden af Region Hovedstaden (RH), Københavns Kommune (KK), Copenhagen Capacity og Væksthus Hovedstadsregionen i slutningen af 2014 og er Greater Copenhagens klyngesamarbejde inden for velfærds- og sundhedsområdet.

Sund vækstmuligheder
CHC har i 2016 arbejdet med sund vækstmuligheder inden for markedsområderne: Forebyggelse, Kvalitet & fejlforebyggelse, Rehabilitering, Empowerment og Datadrevet personaliseret sundhed. Vækstmulighederne omfatter offentlige investeringer i nye løsninger – herunder test, kommercialisering og internationalisering af excellent dansk sundhedspraksis & udvikling af nye løsninger.

Der er ultimo 2016 udarbejdet gate indstiller på i alt 11 sund vækstmuligheder, som alle er blevet behandlet af henholdsvis Region H. (9 stk.) og Københavns kommune (2 stk.). Dialogen har primært fokuseret på, hvorvidt der var opbakning til at videreføre sund vækstmulighederne.

Det er ved udgangen af 2016 fortsat dialog med CHCs investorer om, hvilke sund vækstmuligheder der ønskes videreført i 2017.

Test og innovation
CHC har desuden opstartet indsatsen for identifikation, udvikling of eksponering af Greater Copenhagens specialiserede test-og innovationsmiljøer. Det omfatter

afholdte indledende kick-off møder for test- og innovationsmiljøerne, hvor rammerne for samarbejdet er blevet fastlagt.

Det er i 2016 etableret samarbejder med i alt 8 specialiserede test- og innovationsmiljøer:

- Albertslund Kommune; Sundhedslys og andre sansebaserede løsninger
- VihTek; Rehabiliterende træningsteknologier
- IdéRiget, Rigshospitalet; Hjemmebehandling
- CT Innovationsenheden, Herlev og Gentofte Hospital; Billeddiagnostik
- CAMES Region Hovedstaden; Teknisk avanceret simulation
- Klinisk Forskningscenter, Hvidovre Hospital; Risikomarkører for accelereret aldring
- Praksis og Innovationshuset, Metropol; Fremtidens sundheds- og plejepersonale.
- Jonstrupvang; Brugerstyring af omgivelser for fysisk handicappede

Der er indgået samarbejdsaftaler med alle test- og innovationsmiljøerne. Der er i den forbindelse udarbejdet beskrivelser af, hvilke forskellige services, der ydes under overskriften 'testforløb'.

Der er etableret afrapporteringsprocedurer mellem kontaktpersoner hos test- og innovationsmiljøerne og CHCs Innovation manager, så leverancerne løbende dokumenteres.

Kompetenceudvikling og markedsføring

CHC har i årets løb tilrettelagt kompetenceudvikling for test- og innovationsmiljøerne herunder arrangeret studietur til London med besøg hos NHS England, Nesta Health Lab og Care City samt arrangeret et 2-dags kompetenceforløb i samarbejde med INNO-X for samtlige testmiljøer omhandlende behovsdrevet innovation. Der er desuden lavet markedsføring af ovennævnte test- og innovationsmiljøer.

Endeligt har CHC modtaget tilsagn om offentlig medfinansiering af projektet Copenhagen Healthtech Solutions (CHS). Projektet løber over 3 år og skal bistå SMV'er med adgang til relevant forskningsbaseret viden og testmuligheder i forbindelse med udvikling af prototyper på nye sundhedsløsninger. På den baggrund etableres en række samarbejder mellem SMV'er, forskere på DTU, KU SUND og CBS sammen med testmiljøer på sygehuse og kommuner med det formål at udvikle nye løsninger til nuværende og fremtidige udfordringer i sundheds- og behandlingssystemet.

Sundhedsdata

CHC har udviklet og beskrevet konceptet 'healthcare data exchange', der skal skabe transparens omkring adgangen til sundhedsdatabrugen i Danmark. Konceptet er blevet testet og løbende justeret i løbet af 2016 blandt key stakeholders inden for sundhedsdata i både Danmark og udlandet.
Konceptet er blevet præsenteret og markedsført på en række internationale konferencer og møder, herunder conhIT i Berlin, Upgraded Life Festival i Helsinki, Nordic Life Science Days i Stockholm, og præsenteres på WHINN i Odense den 6.

oktober og til Nordic-American Life Science Days i New York til december. Der arbejdes nu på at udvikle pilotcases med henblik på at rejse finansiering.

CHC har haft en vanskelig start og 2016 har delvist været præget af løbende dialog med RH og KK, hvor der har skulle skabes klarhed om CHC's virkemåde. Der er opnået enighed primo 2017 med henholdsvis Region H. og Københavns kommune om, hvilke sund vækstmuligheder der ønskes videreført og initieret i foråret 2017.

Tabel 6. Resultater for Copenhagen Healthtech Cluster

	Resultat	**Mål/budget**
Sund Vækst muligheder		
- Virksomheder med vækst i omsætning	2 stk.	2 stk.
- Nyt forretningsområde etableret	2 stk.	1 stk.
- Nye Sund Vækst muligheder identificeret	5 stk.	3-6 stk.
Testmiljøer		
- Etablering af testmiljøer	8 stk.	5 stk.
Markedsplads for sundhedsdata		
- Koncept udviklet	1 stk.	1 stk.
Økonomi (t.kr.)	9.881	11.911

3.4.2 Sourcing China

I 2016 har Sourcing China lukket 9 investeringssager succesfuldt og derigennem skabt 258 job, hvilket indfrier målsætningen på 80 job. De 9 investeringssager indfrier dog knap målet for 2016 på 10 sager.

Det første halvår af 2016 var primært koncentreret omkring etableringen af Innovation House China Denmark. Vækstfabrikken er et inkubationsmiljø for kinesiske virksomheder (også kaldet en soft landing platform i Danmark), hvor virksomhederne assisteres ift. at få et solidt fodfæste på det danske marked. Samtidig skal vækstfabrikken være et tilbud til danske virksomheder, der gerne vil til Kina. Huset, der har Vækstfabrikkerne som operatør, har nu en grundfinansiering de næste tre år fra Region H, Københavns kommune, Væksthus Sjælland og CopCap, samt JITRI; Hansong og Inhope på den kinesiske side. Åbningen af huset i foråret var kulminationen på flere års arbejde med at tiltrække kinesiske investorer til at medfinansiere platformen for kinesiske virksomheder i København.

2016 har også budt på mange fact finding missions (besøgsprogrammer). Eksempelvis besøgte CRRC Corporation Limited's Europæiske kontor Danmark i begyndelsen af september, hvor de undersøgte, om de kunne byde på 26 nye togsæt til DSB. Samtidig undersøgte de potentialet for elektriske busser i Danmark.

CRRC Wind kom for at møde potentielle medarbejdere, se på kontorfaciliteter, mødes med en advokat for at få registreret deres danske enhed og afholde møder med DTU Vind om potentielt samarbejde. Foruden understøttelse af kinesiske delegationsbesøg til Danmark, understøtter Sourcing China også CopCaps interne afdelinger med besøg til Kina, og bistod eksempelvis CHC's besøg i Shanghai og Nanjing i efteråret.

Tabel 7. Resultater for Sourcing China[7]

	Resultat	**Mål/budget**
Job	258	80
Successager	9	10
Nye leads	25	25
International medieomtale	5	4
Kundetilfredshed	100%	90%
Økonomi (t.kr.)	1.555	1.490

Eksempel på successag: Yantai MTI Trading Co.
Den kinesiske virksomhed Yantai MTI Trading Co. Ltd. ønskede at etablerer sig i Skandinavien og valgte at starte i København. København skal danne udgangspunkt for ekspansionen til de øvrige skandinaviske lande og på sigt være nordisk hovedkontor. Intentionen er at åbne yderligere 2-3 butikker i København og Yantai MTI forventer at ansætte 45 medarbejdere her i regionen.

Copenhagen Capacity har hjulpet virksomheden med at identificere placeringen på Strøget, og har desuden introduceret MTI Group til en række relevante samarbejdspartnere. Det drejer sig blandt andet om rekrutterings-, rengørings- og sikkerhedsvirksomheder, samt virksomheder inden for turistbranchen. Vores Kina-afdeling deltog desuden i alle møder og har oversat dem for MTI Groups CEO.

"Throughout all phases of our project of establishing the work of Copenhagen Capacity has been characterized by great professional skills, competence, utmost hospitality and efficiency in understanding our company mission, goals and needs - Copenhagen Capacity has meant a great difference in achieving and realizing our project". – Claus Lundtofte, medinvestor og ansvarlig for butikker i Skandinavien.

3.5 Marketingplatforme

Som en central del af Greater Copenhagen-samarbejdet driver Copenhagen Capacity marketingplatformene: Et fælles modtageapparat, Greater Copenhagen

[7] Mål for Sourcing China medregnes i den samlede resultatskabelse for Investeringsfremmeafdelingen for 2016.

brand og en fælles investorportal. Nedenfor fremgår hovedaktiviteter og resultater i 2016 inden for de tre initiativer.

3.5.1 Modtageapparat "One-Point Entry"

Copenhagen Capacity har opstartet en fælles modtagetjeneste for internationale delegationer (One-Point Entry). Indsatsen skal sikre at udenlandske investorer introduceres for alle de kompetencer, organisationer og destinationer, som Greater Copenhagen kan tilbyde. Tabel 8 skitserer de opnåede resultaterne i 2016.

Tabel 8. Resultater for "One-Point Entry"

	Resultat	**Mål/budget**
Nye leads	5	10
Antal virksomheder, der har fået udbytte	27	25
Antal henvendelser screenet	308	200
Antal besøg understøttet	176	100
Antal besøg fuldt arrangeret	43	10
Antal kommuner, der modtager delegationer	12	15
Cases med konkret udbytte beskrevet til kommunikationsformål	12	10
Kundetilfredshed*	100%	80%
Økonomi (t.kr.)	1.520	1.642

*Kundetilfredsheden måles blandt de delegationer, hvor OPE har stået for hele (eller langt det meste) af besøgsprogrammet, dvs. de såkaldte VIP-besøg.

Som det fremgår af tabel 8, har OPE modtaget og screenet 308 besøgshenvendelser fra delegationer i 2016. Heraf har Copenhagen Capacity understøttet 176 besøg. 43 af disse er blevet vurderet som 'VIP-besøg', hvor OPE har haft det primære ansvar for at afholde længere besøgsprogrammer.

Niveauet for årets delegationsbesøg har generelt været højt, mens lavt prioriterede besøg er blevet afvist i højere grad end i 2015. OPE har organiseret et bredt udvalg af besøg fra forskellige organisationer og kilder; eksempelvis et hollandsk TV-hold ifm. en reportage om København, borgmesterbesøg der kommer ind via danske ambassader samt flere værdifulde besøg fra Nordamerikanske byer via klimaorganisationen C40.

OPE har i løbet af 2016 fået tilbagemeldinger om enkelte konkrete resultater samt adskillige 'eksportleads', hvor besøget opstarter en dialog med en potentiel kunde og dermed understøtter danske virksomheders internationale markedsføring.

Endelig er der oprettet et tæt samarbejde med den nye One Point Entry i Skåne. OPE's hjemmeside indeholder nu indhold fra Skåne, og der er allerede samarbejdet om en håndfuld besøg over sundet. Invest in Skåne indhenter nu viden om destinationer, virksomheder og løsninger, som bliver indarbejdet på besøgsmoduler.

3.5.2 Greater Copenhagen Brand

Copenhagen Capacity er operatør på initiativet Greater Copenhagen Brand. Brandet skal samle regionens aktører om en fælles fortælling, der igen skal styrke vores evne til at tiltrække flere udenlandske virksomheder, investorer, turister og talenter. Tabel 9 viser resultatskabelsen i 2016 i forhold til målene for året.

Tabel 9. Resultater for Greater Copenhagen Brand

Mål	**Resultat**	**Mål/budget**
Antal brugere - Kommuner - Universiteter, organisationer og virksomheder	 36 29	 25 20
International medieomtale	83	25
Workshops og roadshows	34	25
Kundetilfredshed	83%	80%
Økonomi (t.kr.)	971	1.620

Det store fokus for 2016 har været at få engageret offentlige aktører såvel som erhvervslivet i Greater Copenhagen brandet.

26. maj samlede branding og netværkskonferencen 'Go Greater' 175 erhvervs- og kommunikationsansvarlige fra danske og skånske regioner og kommuner i Greater Copenhagen. Dagen gav deltagerne inspiration til, hvordan samarbejdet i praksis skal samle og markedsføre Øresundsregionen som 'Greater Copenhagen' over for udenlandske investorer, virksomheder og talenter.

I efteråret blev der afviklet to rundbordsdiskussioner med virksomhedsledere fra toneangivende virksomheder (bl.a. Københavns Lufthavn, Novo Nordisk, Microsoft, Simcorp, Rambøll mv.). Tilbagemeldingen fra virksomhederne er, at Greater Copenhagen som erhvervsmetropol er et vigtigt prioritetsområde for erhvervslivet. De deltagende virksomheder bakker op om Greater Copenhagen og vil tage initiativ til at gå forrest i arbejdet med at sikre en bredere og bæredygtig forankring i regionens erhvervsliv.

Bestyrelsen for The Greater Copenhagen & Skåne Committee godkendte i efteråret Copenhagen Capacity's forslag til etablering og finansiering af en digital platform til

internationale markedsføringskampagner. Konceptet er nu fuldt udviklet og klar til afvikling af kampagner i 2017 startende med en indsats for at tiltrække talenter, start-ups, virksomheder og investorer inden for Fintech (finansiel teknologi).

International presseomtale
Som opsummeret i tabel 9 ovenfor, har Greater Copenhagen genereret god presseomtale og optrådt med 83 A-omtaler i 2016 i de internationale medier, hvilket indfrier målet på 25 A-omtaler. Omtalerne har bl.a. handlet om Financial Times kåring af Greater Copenhagens strategi til at tiltrække udenlandske investeringer. Omtalen har desuden handlet om, at kommunerne spiller en central rolle for de lokale erhvervsvilkår, samt hvordan *business regions* sætter en fælles retning for den tværkommunale erhvervs-indsats, og at Greater Copenhagen skal vise vejen til vækst.

3.5.3 Investorportal og MIPIM

MIPIM
Årets MIPIM blev afviklet fra den 15. – 18. marts i Cannes. Det er 18. gang, at Copenhagen Capacity arrangerer den danske stand på MIPIM sammen med Malmö Stad. Standen var igen i år velbesøgt blandt de danske deltagere. Ud over 9 partnere og 14 sponsorer af standen havde 48 danske virksomheder tilmeldt sig MIPIM via den danske stand.

Det nye samarbejde med Byggesocietetet leverede desværre ikke flere finansielle partnere til standen, og vi nåede således ikke målet for året. Til gengæld er vores indsats med at få sponsorer og supportere gået bedre end forventet. En evaluering gennemført partnere og sponsorer viser en kundetilfredshed på 91%, hvilket indfrier måler på 90%, jf. tabel 10.

Resten af 2016 er brugt på planlægningen af MIPIM 2017, hvor der er igangsat en større salgsproces for at sikre tilstrækkelig opbakning fra partnere på standen. Dette sikres dels gennem et samarbejde med Byggesocietetet, og dels gennem egen salgsindsats, således at der sikres flere standpartnere og dermed bedre standøkonomi end i 2016.

Investorportalen
Indholdet på Investorportalen blev ajourført op til MIPIM, og under messen fik internationale ejendomsinvestorer og erhvervsmæglere fra syv forskellige lande input om investeringsmuligheder i Greater Copenhagen.

Den første svenske kommune, Helsingborg Stad, er desuden kommet på portalen med fire projekter (Helsingborg H+, Långaberga Logistics Center, Helsingborg Hospital, Helsingborg Expressen). Vi har ligeledes god dialog med Invest in Skåne om at synliggøre portalen for andre skånske kommuner, og der ventes at komme nye svenske kommuner på i 2017.

Tabel 9 viser resultater for MIPIM og investorportalen i 2016.

Tabel 9. Resultater for investorportalen og MIPIM

	Resultat	**Mål/budget**
Antal projekter på portalen	35	30
Antal repræsenterede kommuner på portalen	20	20
Antal partnere på MIPIM (2016)	9	15
Kundetilfredshed på MIPIM*	91%	90%
Økonomi (t.kr.)	3.179	2.690

*Målingen er foretaget blandt vores partnere og investorer på MIPIM.

3.6 Andre indsatser

3.6.1 Goodwill Ambassador Corps

I foråret 2016 havde GWA korpset arrangeret en studietur til Dublin for GWA Advisory Board, CopCaps direktion og WoCos CEO. Formålet med turen var at undersøge Irlands måde at udnytte deres diaspora på til jobskabelse.

I 2016 fejrede Goodwill Ambassador korpset desuden dets 20-års jubilæum. I den forbindelse har korpset gennemgået en række ændringer. Blandt andet er medlemskabet gjort fem årigt med mulighed for forlængelse, hvilket giver større dynamik i korpsets løbende sammensætning. Region H og Københavns Kommune er desuden kommet tættere ind i partnerkredsen og endelig er det tidligere advisory board konverteret til en bestyrelse med et større beslutningsmandat. Med ændringerne forventer CopCap, at GWA bliver en endnu større ressource for organisationen.

3.6.2 ESS & MAX IV: Cross Border Science and Society

Fra 1. januar 2016 deltog Copenhagen Capacity i ESS-Projektet: ”Cross Border Science and Society”. Formålet med projektet er at udvikle ØKS-området til en internationalt stærk region inden for brugen af neutroner og synkrotronstråling til gavn for forskning, industrien og samfundet i helhed.

Arbejdspakken ”International attraktionskraft” er i gang i samarbejde med Invest in Skåne og er opdelt i tre faser: 1) Projektinitiering og analyser, 2) Udvikling af kommunikations-, markedsførings- og salgsplaner og 3) Markedsføring & Salg.

I juni 2016 åbnede Max IV officielt. Facilitetens opgradering er nu gennemført og klar til at blive taget i brug. Vi har i den forbindelse besøgt Max IV faciliteten samt afholdt møde med deres Industry Liason Officer for at forstå deres arbejde med at inkludere industrien.

Endeligt har vi påbegyndt en koordinering med Invest in Denmark omkring vores rolle i udmøntningen af den nationale ESS strategi.

3.6.3 Udviklingsprojekter

I 2016 har Copenhagen Capacity fået godkendt og påbegyndt tre udviklingsprojekter i konsortium med forskellige partnere, herunder:

- **Øget adgang til udenlandsk kapital**: Greater Copenhagen har på vigtige områder en udfordring med adgang til vækstkapital. CopCap har derfor analyseret og pilottestet en international indsats, der skal bidrage til at afhjælpe problemet. Analysen og pilottesten viser, at CopCap's konkrete indsats både er effektiv, efterspurgt og ikke løftes tilfredsstillende af andre aktører. På mødet i november fik CopCap bestyrelsens godkendelse til at gøre indsatsen permanent fra 2017.

- **Branding af Copenhagen Science Region**: Projektet skal med udgangspunkt i regionens forskningsmæssige styrker kortlægge, hvilke der er bedst egnede til at sikre kompetencedrevne virksomhedsinvesteringer. Projektet er et samarbejde mellem KU, CBS og DTU samt vidensbyerne, Region Hovedstaden og Københavns Kommune. Vi har i perioden opnået enighed om detaljerne i projektet og fundet en konsulent til hver af de to arbejdspakker. Til arbejdspakke to, som Copenhagen Capacity er mest involveret i, er valget faldet på Iris Group.

- **Tiltrækning af internationale vækstiværksættere**: Omkring 1.000 udenlandske vækstiværksættere søger hvert år de forskellige acceleratorforløb i Greater Copenhagen, hvoraf kun en meget lille del bliver optaget. Gennem samarbejde med udvalgte acceleratorer undersøger vi, om vi kan få vækstiværksætterne til at etablere sig i Greater Copenhagen, selvom de ikke bliver optagede på acceleratorforløbene. Gennem samarbejdet har vi både navne og beskrivelser på de afviste iværksætterne, som derfor fungerer som leaddatabase.

3.6.4 Branding, presse og kommunikation

I 2016 er der arbejdet både nationalt og internationalt med at sprede det brede budskab om, at Greater Copenhagen som et attraktivt sted at starte virksomhed, investere og gøre karriere. Det er gjort gennem kendte kanaler som vores website, nyhedsbrev, sociale medier (Twitter, LinkedIn og Facebook) og materialer på

messer. Desuden har vi aktiveret netværk som Youth Goodwill Ambassador (YGA) og Goodwill Ambassador (GWA) til at opnå international opmærksomhed.

Copenhagen Capacity har i 2016 opnået 208 A-omtaler[8] i den nationale presse. Omtalerne har dækket flere forskellige agendaer og været bragt i landsdækkende såvel som lokale medier. Eksempelvis har virksomhedernes mangel på talent fyldt en del i de danske medier, hvor Copenhagen Capacity har været nævnt flere gange ift. organisationens arbejde med at tiltrække udenlandske talenter til Danmark. Endeligt skabte kåring af CopCap som bedste regionale investeringsfremmeorganisation i Vesteuropa også flere omtaler i de danske medier.

CopCap har også været synlige i den internationale presse, hvor omtalen særligt har handlet om FDI-prisen, og hvilke bygge/investormuligheder prisen kan føre med sig. Derudover har The Huffington Post bragt en online artikel om, hvorfor Danmark er et attraktivt land for iværksættere særligt på grund af dets åbne forretningskultur, work-life balance og lave grad af bureaukrati.

[8] Hovedhistorier der fortæller om Copenhagen Capacitys arbejde og resultatskabelse eller som understøtter opbakning til vores erhvervsfremmeindsats i bred forstand.